



rabello
contabilidade

INFORMATIVO EMPRESARIAL

📞 (24) 2259-1279 

📱 (24) 98803-1652

✉️  rabellocontabilidade

✉️  rabellocontabilidade

✉️  contato@rabellocontabilidade.com.br

📍 Estrada Silveira da Motta, 52 - Posse - Petrópolis - RJ

DEZEMBRO 2020

TRIBUTAÇÃO: Veja como preparar sua empresa para o pós-pandemia

Muitas empresas ainda estão lutando para manter seu capital intelectual e fluxo de caixa enquanto o mundo vê casos e mais casos de Covid-19. Apesar do incentivo dos governos, as economias oscilam e os executivos mantêm dúvidas sobre o futuro.

No Brasil, até agosto, o governo já havia destinado o equivalente a 11,8% do PIB (Produto Interno Bruto) em estímulos econômicos para amenizar a crise desencadeada pelo novo coronavírus.

No restante da América Latina apenas o Chile contava com 1% a mais (12,3%). Pelo ranking mundial, o Brasil ocupava a 24ª posição em investimento contra a crise pós-pandemia.

Nesse cenário, formas de arrecadação além do uso do PIB como incentivo se fazem necessárias. Um novo caminho vem sendo traçado através da reforma tributária, evitando assim desmoronamento da economia e fuga de investidores.

EMPRESAS NO PÓS-PANDEMIA

Em todos os países, consultores tributários estão de olho nos rumos das políticas para o setor. O que os empresários se perguntam é quando o governo conseguirá a aprovação da reforma e, portanto, a consequente redução da complexidade tributária. Tal medida seria um alívio para as empresas na recuperação pós-

crise da Covid-19.

Para estar pronto para o mercado que se desenha, é recomendado:

- Revisão e reorganização da cadeia de suprimentos. É importante remover registros fiscais desnecessários e identificar outras deficiências de custos.

- Não procrastinar os pagamentos. Se for capaz de pagar as contribuições dentro do prazo e em sua totalidade, é o ideal, ao invés de solicitar quaisquer possíveis extensões. A última coisa que as empresas querem é iniciar suas operações pós-pandemia com um débito tributário. Haverá, possivelmente, outros débitos com os quais você precisará lidar.

- Correr atrás de suas restituições de imposto, mas também esteja preparado para uma auditoria fiscal. Não é incomum que autoridades fiscais revejam solicitações de restituições de crédito por meio de uma análise de seu arquivo. Se tiver um histórico de pagamentos atrasados ou solicitações de extensões, a empresa pode estar mais propensa à lista de auditorias.

Esses primeiros passos são fundamentais para suportar a realidade das políticas fiscais governamentais no mundo tributário pós-pandemia.

REFORMA TRIBUTÁRIA

Dante do cenário, o governo

apresentou a primeira etapa da Reforma Tributária ao Congresso em 22 de julho, por meio do Projeto de Lei nº 3.887/2020, que prevê a criação da Contribuição Social sobre Operações com Bens e Serviços (CBS) em substituição à atual cobrança das alíquotas de PIS/Pasep e Cofins.

A nova CBS, com alíquota de 12%, é uma nova forma de tributar o consumo, alinhada aos modelos internacionais de Imposto de Valor Agregado (IVA). Com a CBS será possível acabar com a cumulatividade de incidência tributária, com cobrança apenas sobre o valor adicionado pela empresa.

Segundo o Ministério da Economia, a Reforma Tributária vai simplificar e modernizar o sistema tributário brasileiro, gerando impactos positivos na produtividade e no crescimento econômico do país. A meta é substituir o atual modelo, que é caro e complexo, por mecanismos modernos e mais eficazes e novas etapas deverão ser apresentadas ainda este ano.

CBS

Os benefícios e regimes especiais eliminados pela proposta da Contribuição Social sobre Operações com Bens e Serviços (CBS) totalizam R\$ 28,2 bilhões, enquanto os mantidos representam R\$ 64 bilhões. Sem a cesta básica, seriam R\$ 48 bilhões. Esses são valores estimados para 2021. *continua pág. 02*

■ P. 02

**REDUÇÃO DO IOF INCIDENTE
SOBRE OPERAÇÕES DE
CRÉDITO - PRORROGAÇÃO**

■ P. 02

**SIMPLES INOVAÇÕES TRAZEM
GANHOS SIGNIFICATIVOS
A LONGO PRAZO**

■ P. 03

**COMO OBTER
UM APORTE
DE CAPITAL?**

■ P. 04

**AUTOSABOTAGEM: QUANDO
SOMOS NOSSO PRÓPRIO
INIMIGO PROFISSIONAL**

De acordo com a Agência Câmara de Notícias, foi defendido pela secretaria da Receita Federal, a simplificação tributária proposta para evitar que as empresas tenham que continuar gastando 1.500 horas por ano para administrar seus pagamentos de impostos. No momento foi

exposto que a legislação atual do PIS e da Cofins tem duas mil páginas com 60 só de índice.

A exemplo uma nota fiscal de 52 campos para preencher terá redução para apenas nove campos. Ainda foi afirmado que o projeto é compatível com as propostas de emenda à

Constituição em tramitação e que prevê uma transição de seis meses. E um novo imposto único estadual seria implantado seis meses após a entrada em vigor da CBS. Foi também adiantado que o governo vai enviar proposta com redução do Imposto de Renda das empresas e taxação de dividendos.

REDUÇÃO DO IOF INCIDENTE SOBRE OPERAÇÕES DE CRÉDITO - PRORROGAÇÃO

A prorrogação está no DECRETO N° 10.504, DE 2 DE OUTUBRO DE 2020, publicado em edição extra do Diário Oficial da União de 02/10/2020.

Com a publicação do novo decreto, a redução do IOF incidente sobre operações de crédito teve prazo prorrogado e valerá até 31/12/2020.

Além disso, também é reduzida pelo mesmo período, a alíquota adicional do IOF de 0,38% (trinta e oito centésimos por cento), incidente sobre essas operações de crédito, a qual tem maior impacto sobre as operações de curto prazo no momento em que as pessoas físicas e jurídicas necessitam de



maior liquidez.

A medida beneficia tanto as pessoas físicas, como as pessoas jurídicas, inclusive as

optantes pelo Simples Nacional.

A renúncia fiscal estimada para o trimestre é da ordem de R\$ 6,2 bilhões.

SIMPLES INOVAÇÕES TRAZEM GANHOS SIGNIFICATIVOS A LONGO PRAZO

Simples inovações realizadas nos processos de empresas trazem ganhos significativos a longo prazo.

O primeiro passo para a inovação de uma empresa consiste em mudar a mentalidade do próprio dono do negócio. Ao contrário do que se imagina, todo tipo de negócio, independente do porte ou segmento de atuação, pode buscar soluções inovadoras para oferecer a seus clientes e, com isso, agregar valor e conquistar diferencial competitivo no mercado.

Vários tipos de inovação podem ser aplicados em um negócio. Alguns são mais perceptíveis, como, por exemplo, quando se inova com o lançamento de novo produto ou serviço.

No entanto, existem inovações que nem sempre são tão visíveis aos olhos do cliente, mas que permitem gerar valor ao consumidor final, com redução de custos e aumento da produtividade. São as chamadas inovações em processos, que podem ser focadas também na melhoria na qualidade dos produtos, no controle e até mesmo na redução de retrabalho.

Com mudanças simples é possível inovar em processos que podem facilitar muito a vida do empresário. Quando falamos de processos, estamos falando em eficiência e otimização. No caso dos pequenos negócios, ainda é um dos grandes gargalos, pois muitas empresas não enxergam os benefícios da automação de processos.

Levantamento do Sebrae feito em 2019, identificou que a conquista de clientes é considerada a maior dificuldade entre os donos de micro e pequenas empresas.

Segundo o analista de Inovação do Sebrae, muitos empresários se queixam que não

têm tempo para pensar em melhorias para atrair os clientes porque precisam se dedicar à gestão administrativa do negócio.

Não sobra tempo, o empresário tem diversas planilhas e anotações para analisar ao longo do dia, quando ele poderia integrar o controle financeiro, de estoque e pedidos em um

único local, o que facilitaria muito a vida dele.

A iniciativa do Sebrae é para difundir a inovação entre os donos de pequenos negócios e mostrar que essa prática é acessível a todos e apresenta dicas sobre como começar inovar em

processos da empresa:

MAPEIE A ROTINA PARA IDENTIFICAR PROCESSOS QUE PODEM SER OTIMIZADOS OU MELHORADOS:

O empresário deve identificar quantas tarefas estão sendo executadas por ele e pela empresa ao longo do dia, analisando, por exemplo, em quantas etapas o seu produto ou serviço leva para chegar até o consumidor final.

Feito esse levantamento, é preciso identificar o que pode ser eliminado para dar mais agilidade ao negócio ou quais processos podem ser realizados juntos para economizar tempo.

Com certeza, ele vai observar que há processos demais ou desnecessários dentro do negócio.

AUTOMATIZE OS PROCESSOS E DEIXE AS PESSOAS PARA CUIDAREM DAS ÁREAS MAIS HUMANAS DA EMPRESA, COMO ATENDIMENTO E RELACIONAMENTO:

Com a automação de processos, cria-se um sistema automático de controle pelo qual os mecanismos do próprio sistema verificam o funcionamento, efetuando medições e introduzindo correções sem a necessidade de

interferência humana.

No setor da alimentação, já é comum o uso de automação comercial, com vendas descentralizadas por meio de comandas eletrônicas e terminais de touch screen, que favorecem a presença mais ativa do garçom junto ao cliente.

Aliás, em restaurantes mais inovadores, cada dia que passa o garçom assume mais o papel de um tipo de concierge à disposição exclusiva do cliente.

CRIE UMA CULTURA DE INOVAÇÃO DENTRO DA EMPRESA COMO UM TODO PARA AUMENTAR A PRODUTIVIDADE:

A inovação não deve ficar restrita ao dono do negócio e para inovar é preciso criar um ambiente favorável para inspirar os colaboradores. Para isso, saiba ouvir e abra espaço para que os funcionários da empresa compartilhem ideias para melhorar o negócio, pois são eles que estão na ponta, em contato direto com o cliente e, por isso, podem absorver as necessidades deles.

No caso de serviços técnicos, por exemplo, o empresário pode criar mecanismos por meio de um aplicativo ou celular, onde ele possa registrar de imediato o feedback do cliente.

FAÇA ALIANÇA COM SEUS CONCORRENTES OU FORNECEDORES PARA BUSCAR MAIS AGILIDADE NO ATENDIMENTO OU NA ENTREGA DOS PRODUTOS:

Vem crescendo o número de empresas concorrentes ou em segmentos complementares que realizam alianças para buscar ganhos para os negócios.

Até mesmo parcerias entre empresas e fornecedores podem se tornar uma maneira de trazer um diferencial competitivo dentro do mercado.

Um exemplo disso são as compras coletivas de insumos realizadas por empresas do mesmo ramo, que permitem maior volume de compra com diminuição dos custos e ganho de tempo.

COMO OBTER UM APORTE DE CAPITAL?

Ao administrar uma empresa, muitas vezes os gestores se deparam com a necessidade de conseguir um aporte de capital.

Do mesmo modo, isso pode surgir como uma oportunidade para os investidores fazerem novas aplicações financeiras.

Basicamente, o aporte de capital significa a contribuição recebida pela empresa para conseguir investir em um objetivo específico.

Isso acontece após os gestores procurarem oportunidades para conseguir receber os valores.

Entenda a seguir como funciona esse aporte, quais são os benefícios e como conseguir.

COMO FUNCIONA O APORTE DE CAPITAL?

O funcionamento do aporte de capital não segue o mesmo padrão em todas as situações. Na verdade, isso dependerá da fase da empresa, do tipo de aporte e de outros detalhes específicos.

Porém, é possível identificar três tipos de investimentos, conforme a fase em que a empresa se encontra.

Entenda a seguir:

Fase inicial: Esse tipo de investimento é feito em empresas que ainda estão no início das atividades ou, até mesmo, que ainda não saíram do papel.

Aqui, o mais comum é buscar aportes de investidores-anjos.

Fase de maturação: Outra opção de aporte é a venture capital, voltada a empresas que já estão em desenvolvimento, com um faturamento considerável e potencial para crescer.

Bastante comum para empresas novas e startups.

Fase final: Já as grandes empresas, que já contam com tempo de mercado e estão mais consolidadas, costumam buscar o aporte por meio de private equity.

Nesse caso, é feita uma fusão entre empresas para maximizar o potencial.

QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS QUE ELE PROPORCIONA?

O principal benefício do aporte de capital para a empresa é a oportunidade para realizar os investimentos necessários.

De maneira geral, esse objetivo está relacionado ao potencial de ganho que as estratégias delineadas trazem.

Então, quando a empresa consegue um aporte e investe, ela viabiliza os planos que antes não eram possíveis.

Para os investidores, o benefício é ter a oportunidade de obter participações em empresas com potencial de crescimento e, consequentemente, garantir melhores rendimentos.

No entanto, é sempre importante frisar que essa é uma prática que também traz riscos, então vale a pena considerar o seu perfil de investidor e os objetivos financeiros antes de decidir por essa opção.

COMO CONSEGUIR APORTE DE CAPITAL?

Se a sua empresa precisa de um aporte de capital, mas não sabe por onde começar ou como encontrar oportunidades, precisa entender algumas práticas que vão ajudar nessa tarefa.

Confira as dicas:

MANTENHA A CONTABILIDADE EM DIA

Como está a contabilidade do seu negócio? Além de ser necessária para garantir a regularidade do negócio e o cumprimento de todas as obrigações, ela traz impactos na busca de



aportes financeiros, especialmente quando buscados com investidores.

Por isso, antes de começar a busca por aportes, faça um diagnóstico do setor de contabilidade e outras áreas da empresa que possam ter pendências.

É essencial que tudo esteja regularizado para demonstrar a seriedade da companhia, além de evitar riscos financeiros.

Além disso, é comum que as demonstrações contábeis precisem contar com o parecer de uma auditoria independente.

O objetivo é comprovar que as informações apresentadas são idôneas.

TENHA UM PLANO DE NEGÓCIOS

Outro ponto importante é ter um plano de negócios bem estruturado, que demonstre os resultados atuais, os investimentos pretendidos e o possível retorno.

Tudo isso deve ser feito abordando metas realistas e dados obtidos com pesquisas, refletindo a realidade do mercado.

Antes de investir na sua empresa, os investidores precisam ter acesso a informações completas para avaliar o potencial de rendimento, os riscos do negócio e as possibilidades.

Um dos pontos fundamentais é o detalhamento sobre como o aporte será aplicado.

Inclusive, esse é o planejamento que deve ser seguido caso consiga o aporte.

Com tudo delineado, fica mais fácil manter o alinhamento com os objetivos da empresa.

A prática também previne problemas, já que a falta de organização pode fazer com que os valores sejam utilizados de maneira diversa.

CRE RELACIONAMENTOS ANTES DA CAPTAÇÃO

O conceito de networking já é bastante conhecido: ele trata da criação de uma rede de contatos com os quais você desenvolve um relacionamento.

O foco é profissional, então traz troca de experiência e insights, parcerias e outras oportunidades.

Assim, ter uma rede de relacionamentos que envolva possíveis investidores pode ajudar a conseguir os aportes.

Isso deve ser feito antes mesmo de iniciar a captação de fundos, para evitar que a empresa fique em uma posição desfavorável.

Quando os investidores, instituições e outros meios de conseguir aporte já têm um relacionamento e conhecimento sobre o negócio, fica mais fácil fazer a abordagem, facilitando a busca pelas melhores oportunidades.

SAIBA USAR O PODER DE CONVENCIMENTO

É bastante comum precisar fazer apresentações para potenciais investidores, a fim de explicar como será aplicado o valor e o potencial.

Ela é feita com base no plano de negócios, mas exige preparo para conseguir

apresentar os dados de forma persuasiva.

Diante disso, é importante estudar todas as informações e desenvolver a argumentação, a fim de aumentar o poder de convencimento.

Treine o discurso, antecipe possíveis dúvidas e prepare as respostas.

Tudo isso ajudará a criar uma apresentação mais atrativa e com mais chances de atrair o investimento.

No entanto, não se esqueça de que isso deve ser feito com transparência: o convencimento deve ser feito com base em dados reais.

TENHA ATENÇÃO AO HISTÓRICO FINANCEIRO

Antes de analisar a viabilidade de fazer aportes em uma empresa, os investidores e instituições financeiras avaliam o histórico do negócio.

Essa etapa serve para avaliar os riscos e, para quem investe, o potencial de ganho.

Por causa disso, é essencial ter atenção a isso, especialmente no que tange às pendências financeiras.

Se a empresa não cumpre as suas obrigações, tem uma má reputação ou outros problemas no mercado, a busca por aportes de capital vira um desafio ainda maior.

AVALIE AS LINHAS DE CRÉDITO DO MERCADO

Outra opção para conseguir aporte de capital são as linhas de crédito voltadas para as empresas.

São várias alternativas no mercado, o que exige uma avaliação detalhada para entender as condições e os diferenciais de cada uma.

Nesse caso, é preciso ter atenção especial aos riscos envolvidos.

É comum que as operações tenham altas taxas de juros, então os gestores precisam calcular o potencial de lucro para verificar se ele será superior aos custos do empréstimo.

É por isso que a busca por investidores no Brasil e no exterior costuma ser a estratégia mais procurada para isso.

Por fim, se buscar aportes com origem no exterior, não se esqueça de pensar em como receber o dinheiro do exterior.

Nesse cenário, você pode contar com a Remessa Online.

A plataforma faz transações internacionais com taxas reduzidas – apenas 1,3% por transação e IOF de 0,38%.

Dessa maneira, é possível reduzir os custos envolvidos com as transferências e potencializar os valores recebidos.

Como foi possível perceber, o aporte de capital é uma medida importante para as empresas, mas precisa ser bem planejado para ter sucesso na busca pelos investimentos.

Portanto, mantenha sempre um bom planejamento empresarial e os documentos em dia para facilitar essa busca.

AUTOSABOTAGEM: QUANDO SOMOS NOSSO PRÓPRIO INIMIGO PROFISSIONAL

Você está estagnado na carreira? Quer evoluir mas sente dificuldade em seguir em frente? Tem medo do que fazer, sobre como agir e até mesmo tem vezes em que duvida da sua própria capacidade e potencial? Sim? Pode ser pura autossabotagem!!

A autossabotagem é um quadro muito comum, inclusive em profissionais bem-sucedidos!

ALGUNS SINAIS DE AUTOSABOTAGEM:

- Achar que não é bom o suficiente;
- Não assumir o mérito pelas realizações e conquistas, de qualquer tamanho;
- Ter pensamentos constantes sobre ser incompetente ou ter conquistado as coisas por sorte ou acaso;
- Busca da perfeição, deixando de entregar ou achando que nunca está bom (com autocobrança excessiva);
- Procrastinação;
- Insegurança, que leva a não assumir novas atividades / posição por achar que não dará conta;
- Muita comparação e senso de inferioridade;
- Foco na falha, no que falta, nos defeitos;
- Necessidade extrema de controle, para evitar situações que "fujam do seu controle";
- Por medo de falhar evita exposição e relacionamentos.

Considere um ponto para cada item. E aí, como anda sua autossabotagem?

Se você marcou mais de 5 pontos, alerta! Você pode estar vivendo uma vida abaixo do seu potencial, por simples medo de ir além! Muitos clientes em processos de coaching apresentam sinais de autossabotagem e quando identificam onde estavam se "travando" rapidamente conseguem evoluir.

E POR QUE E COMO A GENTE SE SABOTA??

Nosso cérebro gosta de conforto, padronização. Por isso, ele cria caminhos diretos e conhecidos para realizar atividades. Toda vez que você o obriga a fazer um caminho diferente, ele questiona, reclama.

DAÍ COMEÇA A CONFUSÃO TODA.

Timothy Gallwey é uma referência neste tema, o diálogo interno, quando nosso cérebro fica "discutindo a relação" entre a razão e a emoção. Identificar este discurso, quando ele ocorrer e questioná-lo é o primeiro passo pra acabar com a autossabotagem.

Mas não é tão simples, porque na prática:

PRECISAMOS ENTENDER NOSSAS EMOÇÕES:

São as emoções que dão comandos aceleradores ou paralisantes. Você já deixou de fazer algo achando que não iria agradar ou que não seria aceito? Em geral, não foi uma decisão racional. Foi alguma emoção sua sobre isso que

pode ter origem em um acontecimento real ou em estórias que você ouviu ou criou (as crenças limitantes) - que disse: não vá. Sem nenhum ou com pouco aspectos racionais.

PRECISAMOS TER OBJETIVOS BEM CLAROS:

Objetivo é diferente de controle sobre o caminho. O objetivo é o que me motiva, o que quero realizar, onde quero chegar. O caminho para isso, pode variar, mudar.

Se sei meus objetivos, fica mais claro identificar onde estou me sabotando.

PRECISAMOS ASSUMIR NOSSO PODER PESSOAL:

Empoderamento pode parecer termo da moda, mas não é.

Quando conhecemos e assumimos nosso poder interior, diminuímos as inseguranças e fortalecemos a autoestima, fatores fundamentais para ganhar força, poder e se desafiar a criar e fazer coisas novas.

NO QUE VOCÊ MANDA BEM?

Quando temos esta clareza, chegamos na conclusão de que "estamos no controle" de nossas vidas, escolhas, decisões e consequências. Aumentamos nosso potencial e nossa capacidade de realização, conquista e felicidade. Isso não tem preço. Daí pra frente nenhuma emoção negativa irá te atrapalhar, porque quem "aperta o botão das escolhas" é você, entendendo quem está ali ao lado, sem deixá-las influenciar.

TABELAS E OBRIGAÇÕES

VENC.	OBRIGAÇÕES	REFERÊNCIA
04/12	SALÁRIO DOS COLABORADORES (Empregados)	Comp. 11/2020
07/12	FGTS	F. Ger. 11/2020
07/12	DAE - SIMPLES DOMÉSTICO	F. Ger. 11/2020
10/12	IPI - 2402.20.00	Comp. 11/2020
15/12	SPED (EFD-Contribuições)	F. Ger. 10/2020
15/12	ESOCIAL	F. Ger. 11/2020
15/12	DCTFWEB	Comp. 11/2020
15/12	EFD REINF	F. Ger. 11/2020
15/12	GPS (Facultativos, etc...)	Comp. 11/2020
18/12	IRRF (Empregados)	F. Ger. 11/2020
18/12	GPS (Empresa)	F. Ger. 11/2020
18/12	DARF DCTFWEB	Comp. 11/2020
18/12	CONTRIBUIÇÃO PREVIDENCIÁRIA (Sobre Receita Bruta)	F. Ger. 11/2020
18/12	CONTRIBUIÇÕES (Cofins, PIS/PASEP e CSLL) Retidas na Fonte	F. Ger. 11/2020
18/12	IR RETIDO FONTE (Serviços Profissionais Prestados por PJ)	F. Ger. 11/2020
18/12	13º SÁLARIO	F. Ger. 2020
21/12	SIMPLES NACIONAL	F. Ger. 11/2020
22/12	DCTF	F. Ger. 10/2020
24/12	IPI (Mensal)	F. Ger. 11/2020
24/12	PIS	F. Ger. 11/2020
24/12	COFINS	F. Ger. 11/2020
30/12	IRPJ (Lucro Real / Lucro Presumido)	F. Ger. 11/2020
30/12	CSLL (Lucro Real / Lucro Presumido)	F. Ger. 11/2020
30/12	CONTRIBUIÇÃO SINDICAL (Prof. Liberal / Autônomo) OPCIONAL	F. Ger. 11/2020
30/12	IR (Carne Leão)	F. Ger. 11/2020
31/12	ECD	F. Ger. 11/2020
	ISS (Vencimento de acordo com Lei Municipal).	
	ICMS (Empresas Normais) (Vencimento estabelecido pela Legislação Estadual).	

AGENDA DE OBRIGAÇÕES SUJEITA A MUDANÇAS DE ACORDO COM A LEGISLAÇÃO VIGENTE NO MÊS DE FECHAMENTO DO INFORMATIVO

Coordenação, Redação e Conselho Editorial: Inforgrafic Gráfica. (47) 3055-3233. CNPJ: 37.224.261/0001-03. www.inforgrafic.com.br. Este material possui Direitos Reservados. Este Informativo é desenvolvido por Profissionais da Área Empresarial. Fonte 01: Site Contábil | Fonte 02: Receita Federal | Fonte 03: Sebrae | Fonte 04: Jornal Contábil | Fonte 05: administradores.com.br | Edição: 012

DEZEMBRO / 2020

AGENDA DE OBRIGAÇÕES / CALENDÁRIO						
Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Feriados: 25 - Natal

SALÁRIO MÉDIO	CÁLCULO DO BENEFÍCIO SEGURO-DESEMPREGO
Até R\$ 1.599,61	Multiplica-se salário médio por 0.8 (80%).
A partir de R\$ 1.599,62 até R\$ 2.666,29	O que excede a R\$ 1.599,61 multiplica-se por 0.5 (50%) e soma-se a R\$ 1.279,69
Acima R\$ 2.666,30	O valor da parcela será de R\$ 1.813,03 invariavelmente.

IMPOSTO DE RENDA		ALÍQUOTA DE INSS	
BASE DE CÁLCULO R\$	%	DEDUIZIR	TRABALHADOR ASSALARIADO
Até 1.903,98	Isento	Isento	VALORES R\$
De 1.903,99 até 2.826,65	7,5%	R\$ 142,80	ALÍQUOTA
De 2.826,66 até 3.751,05	15%	R\$ 354,80	Até 1.045,00 7,5%
De 3.751,06 até 4.664,68	22,5%	R\$ 636,13	De 1.045,01 até 2.089,60 9%
Acima de 4.664,08	27,5%	R\$ 869,36	De 2.085,61 até 3.134,40 12%
Dedução de Dependente	-	R\$ 189,59	De 3.134,41 até 6.101,06 14%
			(Teto máximo R\$ 713,08)

PUBLICAÇÃO MENSAL: RABELLO CONTABILIDADE. CRC/RJ 005593/0-9 Tiragem: 100 exemplares - Cod. 000095

